

► **MACROECONOMÍA**

Los *drivers* que harían del 2T25 uno más auspicioso de lo esperado (p. 10)

► **JOSÉ ZAPATA, PRESIDENTE DE CONFIEP**

"Pedir que renuncie el ministro [del Interior] es la posición facilista" (p. 28)

► **OLMOS**

La carrera a contrarreloj del proyecto de irrigación (p. 12)

AUTORIDAD NACIONAL DE INFRAESTRUCTURA

Reconstrucción en juego

Casi todas las soluciones integrales de infraestructura necesarias para evitar que se repita el desastre de El Niño Costero de 2017 siguen inconclusas, a ocho años de la creación de la ya disuelta Autoridad para la Reconstrucción con Cambios. (p. 8)

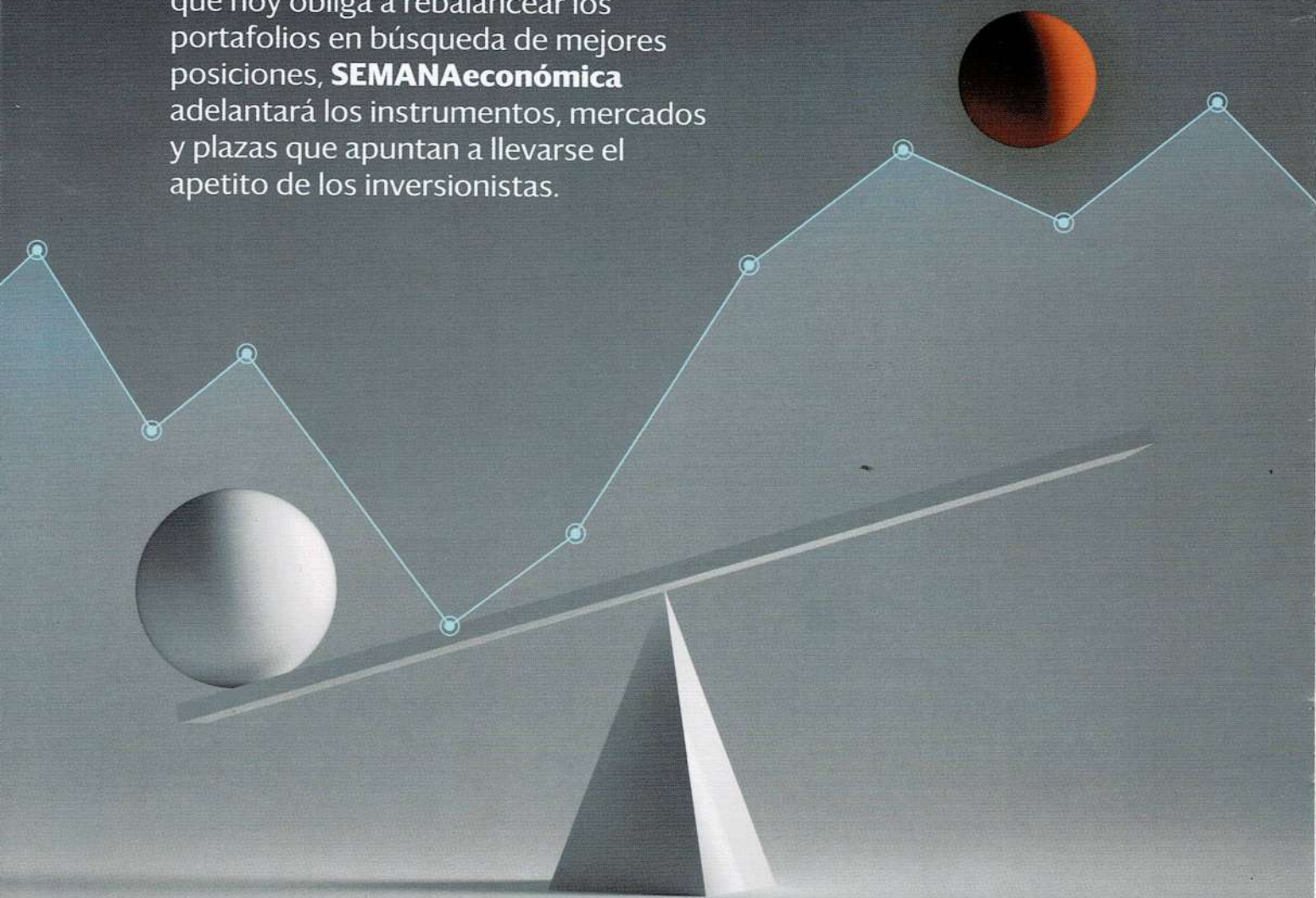


SEMANAeconómica

ESPECIAL

INVERSIONES

Ante una creciente volatilidad global que hoy obliga a rebalancear los portafolios en búsqueda de mejores posiciones, **SEMANAeconómica** adelantará los instrumentos, mercados y plazas que apuntan a llevarse el apetito de los inversionistas.



Cierre de publicidad:
8 de abril

Fecha de publicación:
13 de abril

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



SE Índice

30 de marzo del 2025 | Año XXXIX | No SE 1955

LA VOZ DE SE El caso Medifarma le hace otro flaco favor al sector privado y a la industria farmacéutica, un sector que no para de acumular investigaciones. 8

SE DESTACA La mayoría de las obras de prevención que se requiere para evitar un desastre como el que ocurrió en el Niño Costero de 2017 siguen inconclusas. 8

SE DESTACA El año comenzó con vientos favorables y se avisa que el optimismo de los actores económicos se mantendrá durante el segundo trimestre 10

Sectores y Empresas

INFRAESTRUCTURA La carrera a contrarreloj de Olmos 12

INFRAESTRUCTURA Seguridad por impuestos 13

TECNOLOGÍA "[El Perú] está dentro del top 4 de mercados en América Latina" 14

DEALS Un seguro contra contingencias 14

COMERCIO 'Electro' dinámico 15

LOGÍSTICA Megacentro: "El 20% de nuestra área arrendable es reciclada" 15

Economía y Finanzas

FINTECHS Un nuevo nicho de optimismo 16

MERCADO DE VALORES Soberana alternativa 17

SEGUROS WTW: "Proyectamos que los ingresos crezcan a doble dígito" 17

DEUDA PÚBLICA Bonos acelerados 18

MERCADOS GLOBALES Una postura neutral ante la guerra comercial 18

Management

ESTRATEGIA El reenfoque social que avanza en la minería 22

NEGOCIOS Virú: "Nuestra área de I+D trabaja en Europa y EE.UU." 23

DESARROLLO PERSONAL El peso invisible de la edad 23

FINANCIAL TIMES "¿Qué tal lo hicimos?" Bien, hasta que preguntaste 26

Legal y Política

JOSÉ ZAPATA, PRESIDENTE DE CONFIEP "Pedir que renuncie [el ministro del Interior] es ponerse en la posición facilista" 28

LABORAL Más allá de la utilidad 30

POLÍTICA Vargas Llosa, Milei y Fujimori 30

Movidas



MARÍA JULIA AYBAR, actual vicepresidente *senior* y *country manager* de Hunt Oil Company, se incorporó al directorio de Siderperu.



LUIS LEEY, socio de Amrop, es el nuevo *managing partner* de la compañía en Perú. Su antecesor, Ricardo Fernández, continuará como socio.



CARLOS TAPIA fue designado como director creativo ejecutivo regional de Mayo Group. Trabajaba como director creativo de VML.



BENJAMÍN CHÁVEZ asumió como gerente general adjunto de *Engineering & Data* de BBVA Perú. Ejercía como *chief of staff* de la gerencia general y director de Estrategia del banco.



CARLOS ALARCO es el nuevo *Corporate Affairs & Communications Senior Manager* de ENGIE Energía Perú. Se desempeñaba como gerente de Comunicaciones y Marca Corporativa de la misma empresa.



FERNANDO PÉREZ se incorporó como *expert advisor* en Operaciones y Transformación Digital de la consultora Real Time Management (RTM).



DANIELA GARCÍA BELAUDE asumió como directora de Energía, Minería y Recursos Naturales en el estudio Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría (PPU).



TABATA ARTETA es la nueva socia del estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas en el área de Litigios y Arbitrajes. Ejercía como socia en De Bracamonte, Haaker & Castellares Abogados.

SEMANA económica



Número SE 1955

Lima, 30 de marzo de 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani

ANALISTAS / Alba Ñaupas O., Jonathan Terranova V. Marisol Alvarado Bolívar, Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamara Ojeda Tarrillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Llactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmary de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergráfica EIRL

Av. Manuel Tellería Vicuña 1615 Urb. Chacra Ríos Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

NEGLIGENCIA CONVERTIDA EN MUERTE

Lo sucedido con el suero de Medifarma le hace flaco favor al sector privado y a una industria de laboratorios que no para de acumular investigaciones en su contra. Mantener un silencio cómplice es, hoy, inadmisible.

Una nueva negligencia acaba de enlutar otra vez al país. Dos personas han muerto y 17 han visto afectada su salud, tras recibir suero fisiológico del laboratorio Medifarma en las sedes de Lima, Trujillo y Cusco de las clínicas Sanna y Oxigen Medical Network O2, según la información oficial divulgada por el Ministerio de Salud. Dicha cartera denunció penalmente a la compañía que, luego de conocido el hecho, pidió perdón y reconoció un “incumplimiento interno del protocolo de producción y control de calidad” del lote de sueros. Pero, cuando la negligencia cobra vidas, el perdón resulta, a todas luces, insuficiente.

Durante décadas, la prestación privada de servicios de salud se convirtió en una alternativa valiosa al caos del sistema estatal, cuyos problemas son ampliamente conocidos por los peruanos. Y lo hizo bajo la

promesa de ofrecer una mejor calidad en la atención. Lamentablemente, casos como el de Medifarma echan por tierra esa premisa, recordándonos que ni siquiera el sector empresarial está libre de los descuidos y negligencias, como advertimos semanas atrás desde estas mismas

Cuando la negligencia cobra vidas, el perdón resulta, a todas luces, insuficiente

líneas; a propósito del derrumbe del techo del patio de comidas del Real Plaza Trujillo (SE1951).

Episodios como estos no hacen más que erosionar la confianza de la ciudadanía en el sector privado y, particularmente, en los laboratorios. Porque recordemos que laboratorios como Medifarma tienen, además, una investigación a cuestas por la presunta conformación de un cártel para concertar posturas de cara a licitaciones de medicamentos con el Estado.

Mantener el silencio frente a estos hechos resulta, hoy, inadmisible. Gremios como la Asociación Nacional de Laboratorios Farmacéuticos (Alafarpe), que al cierre de esta edición no emitió pronunciamiento alguno, deberían alzar su voz fuerte y clara. Cometerían un error si creen que manifestar una



posición crítica respecto a lo ocurrido es avalar a los sectores políticos cuyo único fin es demonizar al sector empresarial.

Más perjudicial es pasar la situación por agua tibia y mantener un silencio cómplice ante una negligencia convertida en muerte. Es precisamente de esas posturas de las que podrían sacar provecho aquellos que buscan generar zozobra y meter a todos los actores del sector privado, convenientemente, en el mismo saco.

Medifarma es el gran responsable, pero probablemente no el único. Las negligencias no sólo se habrían cometido durante la elaboración del suero fisiológico, sino también durante la respuesta que dieron las clínicas, una vez conocidos los efectos adversos del producto. Susalud, por ejemplo, ha anunciado que investigará si los pacientes recibieron una atención adecuada por parte de Sanna y Oxigen Medical Network O2 y si es que se cumplió con el protocolo de asistencia que correspondía. En ese sentido, llama la atención que Digemid no haya emitido alertas sanitarias con más anticipación. Y corresponde investigar si actuó oportunamente.

De haberlo hecho, quizás no estaríamos lamentando la pérdida de vidas o que haya hasta hoy pacientes en estado crítico. Ojalá que los responsables sean sancionados con la máxima severidad prevista por nuestra legislación, independientemente de si se trata de ejecutivos del sector privado o de funcionarios del sector público. ■

Qué Pasó



1 SALUD. La Procuraduría del Ministerio de Salud (Minsa) denunció penalmente a Medifarma, luego de que tres personas fallecieron en Trujillo y Cusco como consecuencia de recibir suero fisiológico de un lote defectuoso. El titular del Minsa, César Vásquez, afirmó que hubo irregularidades en la manipulación de insumos del laboratorio, por lo que se acusa a la empresa de atentar contra la salud pública. Medifarma admitió haber incumplido su protocolo de producción y control de calidad del suero fisiológico. Asimismo, se comprometió a colaborar con las investigaciones y aseguró que cumplirá con sus obligaciones con los afectados.

2 ACUSACIÓN. El Ministerio Público amplió la investigación por la caída del techo del patio de comidas del Real Plaza Trujillo e incluyó a Misael Shimizu, gerente general de la cadena de centros comerciales, por presunto homicidio culposo. También se investiga a Julio Rivera, responsable de los planos, y Fernando Bazo, encargado de la construcción. Real Plaza evitó pronunciarse sobre la denuncia contra su gerente general, pero sí informó que los peritajes fueron reprogramados y se realizarán del 7 al 9 de abril.

3 RELEVO. El MEF designó a Mari-lú Llerena como nueva jefa de la Sunat, la tercera en ocupar el cargo en poco más de un año. Frente a las consultas sobre la rotación en el puesto, el ministro José Salardi justificó el cambio como una medida para fortalecer la institución y al-

canzar las metas de recaudación, en línea con la regla fiscal vigente (2.2% del PBI). Destacó la experiencia de Llerena en materia tributaria y aduanera, lo que -según dijo- facilitará un diálogo más fluido con los contribuyentes.

4 COMICIOS. La presidenta Dina Boluarte convocó a elecciones generales para el 12 de abril de 2026, acompañada por las autoridades del JNE, ONPE y Reniec. Aseguró que el proceso será transparente y que su gobierno garantiza neutralidad e imparcialidad. En los comicios, además del presidente y los representantes al Parlamento Andino, se elegirá por primera vez a los integrantes del nuevo Congreso bicameral. La mandataria se comprometió a entregar los recursos necesarios para los organismos electorales, instó a que la campaña se enfoque en propuestas para la estabilidad del país y resaltó la recuperación de la economía, con un crecimiento proyectado de 4% en 2025 y 5% en 2026.

5 ATENTADO. Un nuevo ataque contra Minera Poderosa en Patate, La Libertad, dejó un trabajador muerto y 50 empleados afectados por gases. Los atacantes destruyeron una torre eléctrica, lo que afectó el suministro energético. La empresa exigió mayor presencia policial y la pronta implementación de una base anunciada por el gobierno para combatir la minería ilegal. Con este, los ataques contra la empresa en los últimos años ya suman 17, con un saldo de 18 personas fallecidas. ■



Ayudamos a alcanzar objetivos de crecimiento y expansión

El entorno actual presenta muchos retos, pero también oportunidades para crecer, lograr eficiencias, desarrollar nuevos servicios y productos, y mejorar la posición frente a la competencia.

Aurum Consultoría y Mercado, con oficinas en Lima y Arequipa, es una firma especializada en consultoría empresarial y análisis de mercados, enfocada en apoyar a empresas peruanas e internacionales a satisfacer sus requerimientos de información, tomar decisiones acertadas y alcanzar sus objetivos de crecimiento y expansión.

18 AÑOS DE
TRAYECTORIA

+2,000 ESTUDIOS
REALIZADOS

+400 CLIENTES
ATENDIDOS

+40 CLIENTES
INTERNACIONALES

www.aurumperu.com

 **aurum**
consultoría&mercado

Empresa asociada a:

APEIM
Asociación Peruana de Empresas
de Inteligencia de Mercados

RECONSTRUCCIÓN EN JUEGO



Casi todas las soluciones integrales de infraestructura necesarias para evitar que se repita el desastre de El Niño Costero de 2017 siguen inconclusas. El caso del río Piura, cuyas defensas y sistemas de alerta temprana no muestran avance alguno de obra a ocho años de la creación de la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios, es la más clara muestra de la desidia.



POR JUNIOR MIANI

Ocho años han pasado desde aquel Fenómeno El Niño (FEN) costero que en 2017 azotó fuertemente al Perú y la “reconstrucción con cambios” prometida luego del desastre sigue siendo eso: una promesa.

En el norte del país, decenas de proyectos que permitirían evitar que una nueva emergencia climática desemboque en peligrosos desbordes de ríos y quebradas se mantienen a la espera de su construcción.

Si bien la ejecución de las obras tomó un impulso importante luego de que la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios (ARCC) suscribiera el acuerdo gobierno a gobierno (G2G) con el Reino Unido en 2021 —un ritmo que se mantuvo luego de que la ARCC fuera reemplazada por la Autoridad Nacional de Infraestructura (ANIN)—, la demora en el diseño de proyectos clave, como los relacionados al río Piura, empieza a generar alerta. Justo cuando la Comisión Multisectorial Encargada del Estudio Nacional del Fenómeno El Niño (Enfen) ha activado el estado de vigilancia ante un eventual nuevo suceso en 2026.

de ejecución el año pasado”, reconoce el socio de Cuatrecasas, Aldo Reggiardo. En su último año de existencia (2023), la ARCC había ejecutado S/4,079 millones en proyectos.

El gran reto de la ANIN, sin embargo, es acelerar la procura, el diseño y la ejecución de las soluciones integrales que dejó la ARCC. Un conjunto de infraestructuras necesarias para evitar que se vuelvan a repetir los desbordes de ríos e inundaciones, en casos de emergencias climáticas como la de 2017. Hasta el 31 de diciembre del 2024 había 37 soluciones integrales que, ocho años después, no superaban la etapa de diseño y que, en total, requerirán una inversión cercana a los S/8,000 millones (ver gráfico). “El G2G permitió un avance rápido y efectivo para obras que no requieren operación y mantenimiento. Pero no se dimensionó los problemas que habría después [al diseñar las soluciones integrales]”,

Avances de la ANIN en las soluciones integrales A diciembre de 2024

Los claroscuros de la ANIN

Desde que entró en funciones, el 1 de enero de 2024, la ANIN heredó toda la cartera de obras pendientes de la ARCC. Durante su primer año, la ANIN invirtió S/5,228 millones en más de cien proyectos y culminó las obras de 28 colegios y seis centros de salud. “La ANIN hasta el momento demostró capacidad de gasto orientada a proyectos. Ha batido récords

	N° de obras	Inversión total En millones de S/	Ejecución financiera En millones de S/
Culminadas	7	1,936	—
En ejecución	15	7,839	4,623
En diseño	22	6,536	753
En procura	15	1,429	—

Fuente: ANIN

afirma el socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Ronald Fernández Dávila.

Clave piurana

El caso del río Piura es ilustrativo en cuanto al riesgo de dejar que pasen los años sin soluciones. Durante 2017, el aumento del caudal originado por el FEN superó las livianas defensas ribereñas y ocasionó graves inundaciones en los distritos del sur y el centro de Piura. Hoy, las defensas y el sistema de alerta temprana de desastres todavía no tienen un avance de obra.

Entre noviembre del 2022 y diciembre del 2024 se desarrolló un Plan Maestro que debía servir como hoja de ruta para las soluciones integrales del río. En el interín, pasaron por la ARCC cinco directores ejecutivos y la titularidad del proyecto se transfirió a la ANIN. Finalmente, se determinó que los estudios de preinversión para el control de inundaciones, drenaje pluvial e infraestructura natural costarían S/112 millones. “Cuando tienes proyectos de alta envergadura, se necesita tener una mirada integral. Un proyecto como el río Piura se debe entender como una cartera, al ser un ecosistema complejo. Por eso se necesita un Plan Maestro”, advierte Amalia Moreno, ex directora ejecutiva de la ARCC y quien lideró la mayor parte del proceso de elaboración del documento.

Pese a todo el trabajo previo realizado, en enero de 2025 la ANIN desestimó la ruta trazada por la ARCC para realizar las contrataciones de los estudios (ver cronología). Como explicación, la entidad adujo que hallaría una solución técnica más rápida y más eficiente desde el punto de vista económico que la planteada. “En diciembre o enero deben estar listos los diseños. El Plan Maestro anterior estimaba alrededor de 20 meses”, afirma el director de estudios y obra de la ANIN, Fredy Bohórquez.

El nuevo plan añadirá a las

Hasta diciembre de 2024, 37 de las 59 soluciones integrales no superaban la etapa de diseño

cuenas del río Chira dentro de las defensas ribereñas y al distrito de Catacaos como parte del estudio de perfil del drenaje pluvial. La decisión se tomó luego de que la ANIN recibiera propuestas de diversos alcaldes provin-

ciales y distritales, así como de representantes de la sociedad civil. “El proyecto se está politizando al incluir pedidos de autoridades [...] Al final, acá hay un costo de oportunidad que se pierde al no usar un plan listo, dejar que pase el tiempo y que Piura siga sin las soluciones”, cuestiona Moreno. “Nosotros tenemos ciudades ya preestablecidas para hacer los trabajos y socializamos el plan con las autoridades”, matiza Bohórquez.

A través de un informe, la Contraloría General de la República ha advertido que la decisión de la ANIN representa un retraso en la ejecución de las soluciones integrales e “incrementa el riesgo de desbordes” ante un eventual incremento del caudal del río. “Estamos ante una acumulación de demoras. Desde la ARCC, que recién en 2021, cuatro años después de El Niño, contrató al Reino Unido para que haga el Plan Maestro, hasta los años posteriores en los que no se hizo nada”, enfatiza el socio de Garrigues, Víctor Baca.

Ahora, el inicio de las obras del río Piura deberá esperar, por lo menos, hasta diciembre. Pero el alcalde provincial de Piura, Gabriel Madrid, asegura que desde la ANIN le informaron que los estudios de preinversión podrían tardar dos años; algo que Bohórquez niega. A la par de las demoras piuranas, otros grandes proyectos de soluciones integrales, como la protección de la cuenca del río Rímac, en el Callao, y la construcción del drenaje pluvial de la región Chiclayo siguen en la etapa de diseño. Cada uno de estos proyectos, que requerirán de una inversión individual superior a los S/1,100 millones, sigue esperando su turno.

Río Piura: 4 años de dilaciones

-
- may 2021** El equipo técnico del Reino Unido **inicia la elaboración del Plan Maestro para las soluciones integrales** del río Piura.
 - may 2022** **Amalia Moreno es removida de la dirección ejecutiva** de la ARCC. En su reemplazo, el gobierno designa a Robert López.
 - nov 2022** La ARCC **entrega el Plan Maestro**.
 - dic 2022** Robert López deja la ARCC y es sustituido por Enrique Mosquera. **En 2023, la entidad cambió de director ejecutivo tres veces más.**
 - ene 2024** **La ARCC deja de funcionar** y la Autoridad Nacional de Infraestructura (ANIN) toma el control de sus pendientes.
 - feb 2024** **Se asignó a la Dirección de Estudios y Obras** de la ANIN la ejecución del Plan Maestro.
 - dic 2024** **La ANIN entrega las propuestas económicas** para los estudios de preinversión de las obras del río Piura.
 - ene 2025** **La ANIN desestima el proceso de contratación de estudios de preinversión** estipulados en el Plan Maestro. Ahora se realizarán mediante adjudicación directa.

Fuente: Contraloría



ECONOMÍA PERUANA

LA FIESTA CONTINÚA

La fortaleza de los sectores clave y de la inversión privada están reforzando el optimismo respecto al desempeño económico del segundo trimestre, que sería más auspicioso de lo proyectado hace apenas unos meses.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

Todo apunta a que el ánimo festivo que hoy envuelve a la economía peruana no acabará con el fin del verano. Los *drivers* siguen siendo sólidos y han mejorado las proyecciones formuladas a principios de año para el 2T25. Lo que, a su vez, permitiría redondear un primer semestre del año bastante favorable, antes de que los riesgos locales e internacionales tengan mayor incidencia en la confianza empresarial. “Hemos elevado nuestras perspectivas porque [2025] ha iniciado con la misma fuerza con la que acabó el año pasado”, explica el subgerente del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank, Pablo Nano.

Firmas como Macroconsult, Scotiabank y Phase Consultores también han revisado al alza sus proyecciones hasta cifras cercanas a 3.5%. Mientras que las proyecciones que rondan el 4%, como las del Instituto Peruano de Economía (IPE), se mantienen firmes (ver gráfico). “Lo que impulsa al 2T25 es la fortaleza sostenida que vemos en el 1T25”, apunta el economista senior del IPE, Gonzalo Manrique.

Optimismo firme

Los indicadores de enero y febrero ponen en evidencia que la economía sigue carburando en el 1T25. El PBI podría haber crecido 4.5%, de acuerdo con las fuentes consultadas para este informe. Y la masa salarial, los puestos formales, el IGV interno y las transacciones con tarjeta de crédito han avanzado a buen ritmo. Hechos que Julio Velarde, presidente

del Banco Central de Reserva (BCR), resaltó durante la última presentación del Reporte de Inflación de marzo. “Si los indicadores de corto plazo siguieran a ese ritmo, el crecimiento sería bastante mayor”, anticipó Velarde.

Bajo las actuales circunstancias, el desempeño de la inversión privada visto en el trimestre que termina sería igual de positivo durante el siguiente, según Nano, de Scotiabank. Por ello, el banco ha revisado al alza su proyección de crecimiento para dicho indicador, igualándola a la del 1T25 (5%). “La incrementamos ligeramente, considerando que el impacto del entorno global ocurriría más hacia 2026”, argumenta Nano.

Y es que, pese a las recientes tensiones comerciales vividas a nivel internacional, los términos de intercambio aún favorecen al cobre y el oro; lo que respalda el optimismo en algunos actores del sistema financiero. Banco Bci, por ejemplo, espera aumentar entre 5% y 6% sus colocaciones en el segmento corporativo y de gran empresa durante el 2T25. Cifras que superarían el 3.5% proyectado para el 1T25. “Somos optimistas para los próximos meses. Nuestros principales sectores en Perú tienen un buen desempeño. Los precios de las mineras nos benefician y se espera una mayor actividad crediticia en

pesca y agro”, afirma el gerente de Banca Corporativa de Banco Bci, Alecco Corzo De La Colina.

Esta ola de optimismo ha hecho que algunas empresas adelanten sus planes de inversión del 2026 al 1S25. “Hemos conversado con empresas y hay una especie de adelanto de algunas inversiones para aprovechar el contexto actual y por la incertidumbre del año electoral. Hay un sesgo al alza en el 2T25 por este motivo”, explica el jefe del Sistema de Información de Macroconsult, Eduardo Jiménez.

Sensaciones positivas

Los sectores vinculados a la demanda interna, como construcción, servicios y manufactura no primaria, también respaldan la mejoría de las proyecciones. Durante el 2T25, su PBI sectorial podría crecer por encima del PBI total de ese periodo, de acuerdo con cálculos de Scotiabank. Recientemente, el BCR elevó su estimado para el sector construcción y el de servicios en seis décimas para 2025, en línea con el crecimiento de 2.9% del primer bimestre. “Los empresarios están más optimistas respecto a la encuesta que hicimos en diciembre”, reconoce el director ejecutivo de Capeco, Guido Valdivia.

El sector consumo, por su parte, sigue mostrando dinamismo por la recuperación de los salarios reales, que ya retornaron a niveles de 2019. Algunas categorías, como los productos discrecionales —aquellos que no satisfacen necesidades básicas— mostraron un desempeño posi-

Algunas empresas están adelantando sus planes de inversión de 2026 al 1S25

tivo en el 1T25. Y grandes jugadores como el Jockey Plaza esperan que el dinamismo continúe en el 2T25. “Durante el 1T25, las ventas crecieron más de un 5%, impulsadas por categorías como lujo, moda casual y restaurantes. Somos optimistas [con el 2T25]. La consolidación de las marcas y el crecimiento sostenido de nuestros locatarios en los sectores de moda y gastronomía nos llevan a proyectar un buen desempeño”, remarca el CEO de Jockey Plaza, Juan José Calle.

De igual manera, los *retailers* mantienen estrategias agresivas en categorías como bienes duraderos. “El 1T25 ha sido bueno para el mercado de electro, que se comporta como la economía peruana. Para el 2T25 seguirá creciendo bien la economía y esperamos ir por encima de la tendencia del mercado. Nuestros objetivos ya tienen una variable de optimismo incorporada”, anticipa el gerente corporativo de *ecommerce* del Grupo EFE, Giuliano Lombardi.

Entre la inseguridad y los aranceles

En medio de esta ola de optimismo, sin embargo, ciertos sectores se han visto obligados a avanzar con cautela frente a riesgos locales, como la escalada de la criminalidad. Uno de ellos es el microfinanciero. “La inseguridad genera que se exijan más garantías para el pago y que se excluyan muchos clientes. En el sistema están siendo mucho más restrictivos y la oferta va a ser otorgada, sobre todo, por los grandes jugadores”, cuenta el gerente central de Negocios de Caja Arequipa, Wilber Dongo.

Por el lado del sector agroindustrial, la cautela tiene un origen diferente: el riesgo que podrían representar los aranceles a sus productos desde EE.UU. A inicios de mes, el gobierno del presidente Donald Trump anunció aranceles a los productos agrícolas, que entrarían en vigencia este 2 de abril. “Somos optimistas, pero sí vemos que está movido el gallinero por Trump. Si ponen aranceles del 25%, nos sacarían del mercado”, afirma el gerente general de Uvica, Darío Núñez.

Hacia adelante, empresas como el grupo EFE observan las elecciones generales como un potencial riesgo para la confianza del consumidor. “El 2T25 sería el último donde la economía crecería a un ritmo mayor a 3% para, luego, desacelerar. Para el 2S25, el crecimiento sólo sería 2.3%, en promedio”, finaliza Manrique. ■

Proyecciones de la economía peruana para el 2T25*

En %

	dic 24	mar 25
LatinFocus Consensus Forecast	2.7	2.9
Macroconsult	2.8	3
Scotiabank	3.2	3.5
Phase Consultores	2.9	3.1
IPE	3.7	3.7

*Los analistas consultados estiman entre 4%-4.5% de crecimiento para el 1T25

Fuente: Proyecciones de analistas económicos - LatinFocus Consensus Forecast - Diciembre 2024 - Marzo 2025

Sectores y Empresas

INFRAESTRUCTURA

La carrera a contrarreloj de Olmos

El proyecto de irrigación enfrenta un complejo proceso de transición que, de no gestionarse con sentido de urgencia, afectará su desarrollo.

La fase II del Proyecto Especial Olmos (Lambayeque), que involucra la administración de las obras de trasvase de agua, enfrenta una carrera a contrarreloj para encontrar un nuevo concesionario. Concesionaria Trasvase Olmos (CTO) —subsidiaria de Novonor (antes Odebrecht)— es responsable de la construcción, operación y mantenimiento de las obras de trasvase del proyecto. Como informó SEMANA Económica, en octubre del año pasado la empresa presentó una solicitud para extender por un plazo adicional de 10 años su contrato de concesión, que vence en septiembre próximo. Si bien por aquellos meses Novonor argumentó que era necesario invertir en obras adicionales para mejorar la presa Limón (SE1948), el titular del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), Ángel Manero, confirmó la semana pasada que la solicitud de ampliación no será aceptada.

Ahora, el Ejecutivo buscará a un nuevo concesionario que asuma la operación mediante una Aso-

ciación Público-Privada (APP). El *deadline* fijado por el gobierno para adjudicar el proyecto es julio de 2026. Mientras avanza ese proceso, el proyecto quedaría a cargo de un operador temporal, que sería definido en abril y asumiría la administración en septiembre. Lo que volvería escasa la duración de la etapa de formulación de la nueva APP, que incluirá la ampliación de la infraestructura. “Se requieren nuevas inversiones para solucionar el problema de sedimentación y eso requiere que se estructure una nueva APP con tiempo”, remarca el socio Damma Legal, Juan José Cárdenas.

El reducido margen atentaría, por otro lado, contra el *onboarding* requerido por cualquier nuevo concesionario, como advierte el socio de Rebaza, Alcázar & De Las Casas, Luis Miguel Elías. Y el operador provisional estaría a cargo del proyecto por menos de un año. “No tiene sentido

“Ningún operador serio toma un contrato de esa naturaleza [temporal]”

contratar por algunos meses. Ningún operador serio toma un contrato de esa naturaleza. Se pone en riesgo la operación de la irrigación actual”, sostiene el *associate partner* de Infraestructura de EY Perú, Camilo Carrillo.

Para las fuentes citadas en este informe, la vía de una adenda que amplíe el plazo de operación del actual concesionario hasta que el proyecto sea adjudicado a uno nuevo sería la menos perjudicial. Pero aún falta concretar la transferencia del proyecto del Gobierno Regional (GORE) de Lambayeque al Midagri, un proceso fundamental para el devenir del proyecto. “Una cosa es [que el GORE esté] como concedente y otra es que tenga la capacidad técnica para contratar al tercero adecuado”, concluye el socio del área de Infraestructura y Proyectos de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Ronald Fernández Dávila. (CGC) ■



SEGURIDAD POR IMPUESTOS

El reciente anuncio del Ejecutivo de ejecutar 62 proyectos de seguridad ciudadana bajo el esquema de Obras por Impuestos (Oxl) constituye la apuesta más ambiciosa para involucrar al sector privado en la lucha contra la delincuencia. El éxito de esta iniciativa, sin embargo, dependerá de la capacidad que tenga el Estado para lograr resolver las persistentes demoras y controversias en la valorización y liquidación de las obras.

Aunque hoy las Oxl en seguridad ya representan el 9% del total de adjudicaciones (ver gráfico), ProInversión busca elevar esa cifra. "Hace unos años, representaba el 1%.

Ahora también queremos llegar a las empresas ejecutoras que ya tienen *expertise* en seguridad", explica la especialista de Dirección de Inversiones Descentralizadas de ProInversión, Dolly Lozano.

Para lograrlo, el Estado requerirá solucionar el principal desincentivo para ejecutar una Oxl: las controversias sobre los gastos no previstos. Estos gastos, aunque surgen inesperadamente, resultan imprescindibles para la ejecución de la obra. "Pero hay muchos casos en los que la entidad te dice: 'Esta [inversión] hazla tú como donación, porque no te la voy a reconocer'. A pesar de que es [una inversión] necesaria", advierte Gabriela Carrasco, gerente de Desarrollo Sostenible de Antamina, la firma que más Oxl ha ejecutado en el país.

Las discrepancias en torno al monto de inversión suelen derivar en arbitrajes para el privado.

"La contraparte es un funcionario que, por la Contraloría, tiene el temor de aprobar un monto mayor al del expediente. Entonces, prefiere que lo decida un tercero mediante arbitraje", cuenta el socio de Cuatrecasas, Aldo Reggiardo.

Un aspecto final que frena la participación privada es la demora en la emisión de los certificados de inversión pública. Este documento reconoce el monto invertido por la empresa en las Oxl para, luego, poder aplicarlo contra sus impuestos. "Cuando una empresa tramita su certificado de liquidación tras concluir la obra, la entidad puede demorar entre tres y cuatro meses", revela el *tax services partner* de EY Perú, Manuel Rivera, como hallazgo de un estudio privado realizado por la consultora. (EAA)

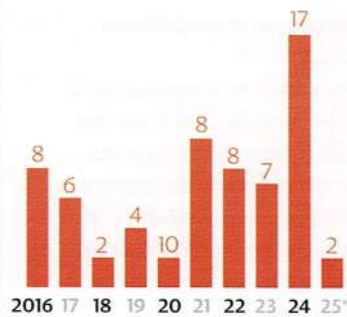
Inversión en Oxl por sector Del 2009 al 2025

Inversión total: S/12,122 millones



*A marzo

Cantidad de Oxl en seguridad ciudadana



Fuente: ProInversión

SEMANAeconómica



SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú

Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete



"[El Perú] está dentro del top 4 de mercados en América Latina"

Carlos Morales, director de Relaciones Públicas para Latinoamérica de Huawei Terminales, comparte los factores que posicionan al Perú como un mercado clave para su negocio de consumo en la región.

¿Qué rol cumple el mercado peruano en el crecimiento regional de Huawei?

Está dentro de nuestro top 4 de mercados en América Latina. El Perú está muy de la mano de los mercados de Chile, Colombia y México en lo que se refiere a perfil de los usuarios: cada vez se vuelven más sofisticados en sus necesidades y demandas de un equipo electrónico. Al mismo tiempo, vemos una tendencia similar en la adopción de tecnología. Los teléfonos inteligentes siguen siendo relevantes, pero están volteando hacia otro tipo de productos con necesidades específicas.

¿Cómo se han comportado las ventas de productos que no son smartphones?

En lo que se refiere a *wearables*, subimos un 71% de 2023 a 2024. En audio, crecimos 117%. Y crecimos 464% en *tablets*. Todo esto obedece al interés y a las tendencias que tiene el mercado. El mercado de los *wearables* y el audio en particular repuntaron significativamente a partir de la pandemia del Covid-19.

¿Qué factores explican este crecimiento acelerado?

Los *wearables* están en una fase de adopción plena [a nivel mundial]. De nuestro lado, hemos madurado para ofrecer productos muy resistentes, con grandes baterías, gran diseño y alto nivel de precisión a un precio accesible. Que haya mayor adopción de *wearables* en el mundo no solamente obedece a que Huawei lo está haciendo bien, sino a que la industria lo está haciendo bien. Y eso ocurre con todas las categorías de producto.

¿Cómo va el desempeño de los smartphones de Huawei?

Tuvimos un desempeño sin variación entre 2023 y 2024. Pero para nosotros es positivo, porque nos hemos enfocado solamente al segmento de alta gama con los lanzamientos de la serie Huawei Pura 70 en sus tres versiones (*standard*, *Pro* y *Ultra*). Y, por primera vez, lanzamos en Perú nuestro plegable de gama *premium* Huawei Mate X. (MAB)

SEMANAeconómica



Un seguro contra contingencias



Guillermo Ferrero,
Socio de Philipp, Prietocarriosa,
Ferrero, DU & Uría

El contingent liability insurance empieza a emerger en el mercado de M&A local, como un respaldo frente a las contingencias de los *due diligence*.

Hace unos meses, en estas mismas líneas advertimos cómo los conflictos generados por las obligaciones de indemnidad del vendedor están elevando el uso del seguro de *representation & warranty* en los *deals* peruanos. Dicha cobertura respalda la veracidad y exactitud de las declaraciones y garantías de los vendedores frente al comprador —y, consecuentemente, la obligación de indemnidad—, pero no necesariamente hace lo mismo con las contingencias reveladas por el vendedor y/o identificadas por el comprador en su *due diligence*. Ante ese vacío, el *contingent liability insurance* ha empezado a emerger en el mercado de M&A local.

El *contingent liability insurance* cubre el riesgo de posibles daños en la empresa a adquirir (*target*) por la materialización de contingencias existentes en materias ambientales, litigiosas, laborales, de incumplimientos contractuales, entre otras. El costo de esta prima suele oscilar entre el 4% y el 15% del valor del riesgo asegurado, que a su vez varía según la cuantía y probabilidad de ocurrencia de la contingencia, el número de aseguradoras que den la cobertura y la jurisdicción del *target*, siendo el Perú un mercado nuevo para el *contingent liability insurance*.

Tanto esta cobertura como la del seguro de *representation & warranty* buscan liberar al vendedor de la obligación de indemnizar al comprador en el M&A, traspasando dicha responsabilidad a la compañía de seguros. Lo que la convierte, hoy, en una opción recomendable para cuando existan varios vendedores —situación que complejiza el reclamo individualizado—, cuando quien venda sea un fondo de *private equity* con vida definida, cuando el vendedor permanezca en el accionariado de la empresa *target* como socio del comprador o cuando exista duda sobre la capacidad de pago del vendedor.

COMERCIO

'ELECTRO' DINÁMICO

El mercado peruano de electrodomésticos se alista para la llegada de nuevas marcas este 2025, motivadas por la recuperación del sector y la creciente adopción de canales digitales.

Al cierre de 2024 —y tras dos años en negativo—, el mercado peruano de electrodomésticos mostró un crecimiento de 4% en facturación y un 11% en unidades vendidas, de acuerdo con datos de NielsenIQ. Las categorías que más contribuyeron a este repunte fueron telefonía, pequeños electrodomésticos y línea blanca (ver gráfico), explica Vinicio Granda, *Retail Customer Success Lead* para NielsenIQ.

Para el 2025, se espera un crecimiento de entre 3% y 5%

Para 2025, el crecimiento sería de entre 3% y 5%, estima el Gremio de Electrodomésticos de la Cámara de Comercio de Lima.

En este escenario de mejores perspectivas, una de las principales llegadas es la Newsan. Este grupo argentino ha introducido en el país sus marcas Noblex y Atma, cuyos portafolios incluyen aires acondicionados, sistemas de ventilación y pequeños electro-

domésticos. "El Perú es un mercado que creemos estratégico en la región debido al dinamismo económico y su creciente adaptación a canales digitales. Identificamos un gran potencial en el desarrollo de la venta *online*", comenta el *country manager* de la empresa en el Perú, Malcom Spencer-Talbois.

Por otro lado, la marca alemana Telefunken ha iniciado la

Ventas del mercado de electrodomésticos en el 2024

Por categorías



Fuente: NielsenIQ

comercialización de su línea de pequeños electrodomésticos en el país, en colaboración con el distribuidor Someco Group. En el corto plazo, el foco de las nuevas competidoras es posicionarse y darse a conocer con el consumidor peruano. "En el mediano plazo, en unos tres años, apuntamos a tener un 10% de *market share*", afirma el director comercial de Someco Group, Facundo Méndez.

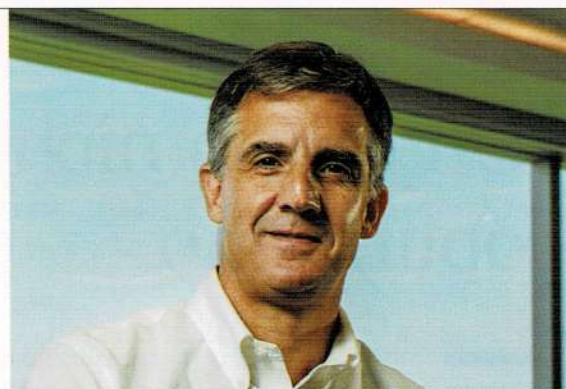
La llegada de nuevos com-

petidores ha propiciado que las marcas más consolidadas empiecen a reaccionar para mantenerse como referentes en el sector, apunta Ana Vernaza, gerente general de la región Andina de Electrolux. Imaco, por ejemplo, está reforzando su presencia en el canal *online* y expandiendo su portafolio con nuevos productos en las categorías en las que ya tienen presencia, detalla su gerente general, Carlos José Mujica. (AÑO)

LOGÍSTICA

"El 20% de nuestra área arrendable es reciclada"

José Miguel Sáenz, gerente general de Megacentro, detalla cómo la desarrolladora de almacenes opera en medio de la escasa disponibilidad de terrenos. Al cierre de 2024, sus proyectos alcanzaron una ocupación del 96% y facturó US\$25 millones.



SEMANAeconómica

¿Cómo le fue a Megacentro en 2024?

Megacentro se ha ido posicionando como un referente en la industria logística, particularmente en los almacenes de clase A. Al cierre de 2024, nuestros proyectos logísticos alcanzaron un nivel de ocupación de 96% y facturamos alrededor de US\$25 millones en el Perú.

¿Qué características les permiten tener estos niveles de ocupación?

Primero, la ubicación. Lo segundo es que nosotros tenemos operaciones en Chile, EE.UU. y el Perú. Al tener más de 30 años, tenemos una base de clientes con los que vamos trabajando sus planes de crecimiento en dichos países. En el mercado peruano tenemos 400

clientes y en total más de 5,000. Y tercero, la flexibilidad de nuestras naves, que permiten que los clientes ocupen exactamente lo que necesitan.

Megacentro tiene almacenes en Chiclayo y Arequipa. ¿Por qué apostaron por ingresar a las regiones?

El 90% de la logística hoy está concentrada en Lima. Creemos que eso va a ir cambiando. Fuimos los primeros en incursionar en provincias y este año ya hay otros operadores que van a entrar con nuevas naves. Estamos en un proceso de inicio de descentralización de la logística.

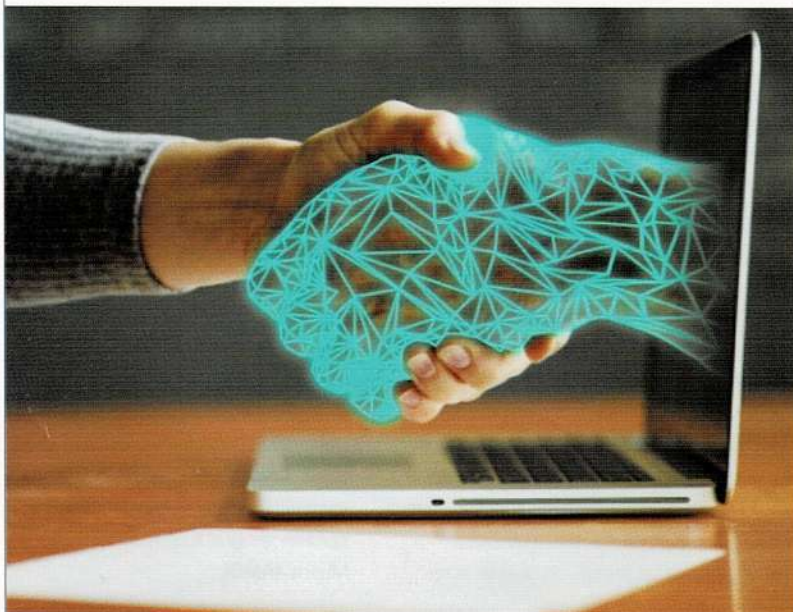
¿Cómo gestionan las limitaciones para

encontrar terrenos bien ubicados?

No hay mucha disponibilidad de terrenos, pero sí plantas que se cierran y quedan en desuso. Tenemos un brazo para identificar los inmuebles y reincorporarlos a la ciudad como almacenes. Hoy, el 20% de nuestra área arrendable es reciclada, como nuestro almacén Megacentro Aceros, en Arequipa.

¿Cuáles son sus planes de inversión?

Tenemos una etapa de ampliación de 43,000 m² en Megacentro Industrial Sur, que entregaremos a fines de este año o inicios de 2026. Es una inversión de US\$30 millones y tendremos un total de 273,000 m². (AÑO)



GettyImages

FINTECHS

Un nuevo nicho de optimismo

El mercado de fintechs de lending está viendo un resurgir de la competencia. Nuevos jugadores y crecimientos en las colocaciones asoman para este 2025.

Las fintechs especializadas en préstamos (*lending*) están tomando un segundo aire en el Perú. Luego de varios años adversos, las perspectivas del sector vuelven a ser optimistas, impulsadas por el ingreso de nuevos jugadores y las condiciones actuales de un entorno local con bajo nivel de inclusión financiera y una creciente variedad de nichos.

En 2024 operaban en el Perú 61 fintechs de *lending*; 11 más que el año anterior, según un reporte del grupo Finnovista. “Hoy es la vertical de *fintech* más numerosa, pero durante la pandemia del Covid-19 varias dejaron de funcionar o bajaron el ritmo de sus colocaciones”, reconoce el socio fundador de la *fintech* Wolet, Mario Cruz. La realidad ahora es distinta. Para 2025 la proyección de estas empresas apunta a sostener buenos ritmos de crecimiento en la colocación de créditos.

A ello se sumaría la llegada de nuevos jugadores. “Están entrando una *fintech* guatemalteca, dos

grupos financieros fuertes a nivel mundial y hace poco el grupo AJE lanzó su *fintech*”, detalla la presidenta de Perú Lending, Marlene Merino-Reina. La ola de ingresos incluiría jugadores regionales e incluso europeos. “La escala y la experiencia que tienen del negocio es distinta”, advierte el socio del Estudio

Rubio Leguía Normand, Luis Ernesto Marín.

Este año se espera el ingreso de jugadores regionales y europeos

Merino-Reina calcula que, tras el ingreso de los nuevos jugadores, el número de *fintechs* de *lending* que opera en el país podría acercarse a 80 este año.

Para estas, la existencia de amplios bolsones de personas aún desatendidas o subatendidas por las entidades financieras tradicionales representa una oportunidad. Sobre todo, si se toma en cuenta que bancos, financieras y cajas todavía mantienen cierta cautela para financiar a personas que carecen de determinado historial crediticio o que han registrado problemas financieros en el pasado, como sostiene el CEO del *holding* de *fintech* Capital Pacífico, Carlos Farro.

Frente a ello, las *fintech* están atacando varios nichos con productos específicos. En Azul y Wolet, por ejemplo, ofrecen préstamos con descuentos por planilla para empleados públicos. Mientras que Merite otorga pequeños créditos para emergencias y Toquea —del grupo AJE— ofrece capital de trabajo a bodegueros. También hay *fintechs* registradas y formales que se dedican a prestar a mypes y a financiar la compra de celulares y tabletas. “Queremos luchar contra el gota a gota. Podemos ofrecer préstamos seguros, sin que la gente se arriesgue a fraudes o a extorsiones”, dice Merino-Reina.

La tendencia para las *fintech* de *lending* sería positiva en el corto plazo, mas no explosiva. Y es que factores como la incertidumbre electoral y la inseguridad ciudadana obligarán a algunos jugadores a tomar precauciones, según anticipa Cruz. (MAP)

SOBERANA ALTERNATIVA

El reciente lanzamiento del primer ETF de bonos soberanos peruanos facilitará el acceso de los pequeños inversionistas a estos papeles y representará una competencia novedosa para la oferta de depósitos a plazo del sistema financiero.

En la colocación primaria de este producto, que se realizará el primero de abril, las personas podrán invertir desde S/100. Luego, el ETF se negociará en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y estará inafecto al pago de impuestos, al igual que los depósitos bancarios.

Tradicionalmente, el mercado de bonos soberanos local ha estado orientado a inversionistas institucionales. "El acceso a personas naturales ha sido bastante limitado. Se ha dado a través de la banca privada, para clientes de muy alto patrimonio con tickets mínimos de inversión de entre S/500,000 y S/1 millón", comenta Melvin Escudero, CEO de El Dorado Asset Management SAF, empresa *manager* del ETF, junto con VanEck.

El ETF de bonos soberanos forma parte de un programa estratégico del Banco Mundial y del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) para

desarrollar el mercado de capitales peruano y fomentar la inclusión financiera. "Ahora, el inversionista *retail* podrá acceder a esta clase de activo que es inalcanzable para la mayoría", resalta Ricardo Vásquez, *research associate* de Seminario SAB.

Pero, además, el ETF se presenta como una alternativa atractiva frente a los depósitos a plazo en soles, considera Rolando Luna Victoria, gerente de Inversiones de Fondos Mutuos de Faro Capital. "Son dos clases de activos en soles con niveles de rentabilidad similares", apunta Vásquez. En los tres últimos años, los 12 bonos soberanos

El ETF dará acceso al mercado de bonos soberanos

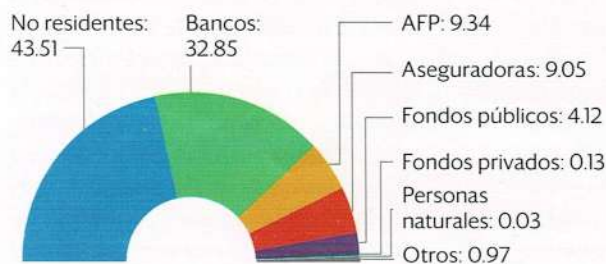
—con diferentes vencimientos— que conformarán el ETF han rendido, en promedio, 8.44%.

A favor de los bonos soberanos

juega que son un producto de alta liquidez asociado al riesgo país. El mercado de soberanos negocia diariamente entre S/1,500 millones y S/2,000 millones, algo que, según Luna Victoria, permite a los inversionistas una salida rápida. Sin embargo, también hay que considerar los riesgos. Entre ellos, el político y los asociados a las tasas de interés y el tipo de cambio, que podrían impactar en el precio de los bonos, advierte Vásquez. "Es un instrumento que paga cupones fijos, pero su valor puede ir variando", explica. (MAP)

Composición de la tenencia de bonos soberanos peruanos

Por tipo de inversionistas (en %)



Fuente: MEF

"Proyectamos que los ingresos crezcan a doble dígito"

Juan Felipe Múnera, *country manager* de WTW Perú, anticipa un 2025 dinámico para el *broker*, de la mano de sectores como minería en infraestructura. Además, confirma el interés de crecer inorgánicamente.

¿El 2024 fue un año de recuperación para WTW Perú?

Recompusimos el equipo, reposicionamos la marca y obtuvimos un buen resultado. Cumplimos con el 94% del presupuesto y cerramos con un margen operativo de 24%, mayor al planeado.

¿Cuáles son las expectativas de crecimiento para este año?

Dado el buen entorno económico local y nuestras capacidades de *analytics*, proyectamos crecer en ingresos a doble dígito, incluso podría ser más del 20%. Y esperamos mantener el margen operativo entre 23% y 25%. Las perspectivas son muy positivas.

¿Qué líneas de negocio de WTW serían las más dinámicas?

Uno es el sector de recursos naturales, con un fuerte foco en minería. En un mundo cada vez más digital, los sectores de servicios financieros y tecnológicos. Además, el de infraestructura, donde están el puerto de Chancay y el nuevo aeropuerto.

¿Qué productos ve interesantes para el mercado peruano?

Todos los asociados a temas de ciberseguridad, por ejemplo. Tenemos herramientas para cuantificar el riesgo cibernético de las compañías. Con respecto al riesgo político, estimamos el lucro cesante, y junto a las aseguradoras diseñamos productos especializados. También asesoramos y gestionamos la estructuración de seguros paramétricos, que se activan bajo ciertos requisitos.

¿La inseguridad aumentó la demanda?

Existen seguros, aunque no muchos brindan soluciones integrales. Vemos una demanda efectiva por servicios de gestión de riesgos que revisan el grado de exposición de las empresas y, por lo tanto, su vulnerabilidad. A partir de ahí se pueden hacer inversiones para prevenir la inseguridad.

¿Analizan comprar un *broker* local para crecer?

Sí, estamos adelantando algunas gestiones. Queremos ser muy quirúrgicos, analizar bien el tipo de cartera a comprar. Tendría que ser una cartera especializada y compatible culturalmente con nuestros valores. (MAP)





DEUDA PÚBLICA

BONOS ACELERADOS

Las emisiones del gobierno vienen a buen ritmo en 2025. En lo que va del año se han emitido casi S/4,000 millones en papeles de largo plazo (de siete años a más), que apuntan a cubrir necesidades por S/20,000 millones, según el último Reporte de

Inflación (RI) del Banco Central de Reserva (BCR). "Llaman la atención los volúmenes grandes en las colocaciones en el mercado local. Ha sido un avance importante en el programa de emisiones, que ha encontrado apetito", comenta el *managing director* de Renta Fija de Credicorp Capital, Víctor Díaz.

Los expertos consultados por esta revista coinciden en señalar que las condiciones

actuales favorecen una mayor aceleración de las emisiones en el iS25. La curva de tasas largas está más rígida este año. Gran parte de su esperado descenso ya se ha concretado (SE1953), pero hacia adelante podría empinarse nuevamente, debido a las primas de riesgo del periodo preelectoral. "El mundo de renta fija ofrece tasas interesantes. Pero esta tasa no incorpora para nada el riesgo que podríamos vivir hacia fin de año por las elecciones. Se espera que el MEF realice emisiones bastante temprano en el año", detalla Jean Pierre Fournier, *chief investment officer* de AFP Integra.

El mayor ritmo de emisiones encuentra respaldo en el apetito de inversionistas extranjeros por los bonos soberanos peruanos en 2025. La mayor demanda de estos papeles ha

sido principalmente foránea, reconoce Díaz. "En un contexto donde existe incertidumbre en la renta variable, el inversionista busca protegerse en la renta fija, y algunos en Latam, donde Perú es atractivo", apunta Mario Guerrero, gerente de Estrategia de Inversiones en Scotia Wealth Management Perú.

En su Reporte de Inflación de marzo, el BCR aumentó la previsión de pasivos (bonos por emitir y en circulación) en bonos del gobierno general en manos de no residentes.

Según Guerrero, la demanda proviene, principalmente, de aquellos que ya están posicionados

en estos instrumentos, pues "ya conocen el riesgo local. Además, ha prevalecido un desempeño mejor de lo esperado, con inflación controlada, por sobre el riesgo global. (JTV)

Son casi S/4,000 millones en emisiones en lo que va del año

MERCADOS GLOBALES

Una postura neutral ante la guerra comercial



Iván Zárate,
VP senior de Asesoría, Estrategia y Clientes en Perú
de SURA Investments

Lo aconsejable para el Perú, en medio de la guerra arancelaria de EE.UU., es mantenerse por ahora como un país neutral.

La nueva política comercial de EE. UU., que incluye, entre otras medidas, la imposición de aranceles, puede representar un riesgo para la economía peruana. Si bien se trata de medidas que responden a motivaciones fiscales, también persiguen objetivos políticos. Lo que nos obliga a preguntarnos si nuestra estrecha relación comercial con China puede resultar incómoda para EE.UU. y, por ende, convertirnos en otro blanco de los aranceles que impulsa la administración de Donald Trump.

Desde una perspectiva económica, el Perú no es significativo para EE.UU. Al cierre de 2024, apenas representamos el 0.5% del comercio estadounidense. Pero la presencia china en el país —y, especialmente, el inicio de operaciones del Puerto de Chancay— sí puede generar resquemores de corte geopolítico. China ya es nuestro principal socio comercial. Tenemos un Tratado de Libre

Comercio que nos da acceso a un mercado de 1,400 millones de consumidores y las inversiones del gigante asiático aquí ascienden a los US\$27,877 millones. Chancay, por su parte, promete convertir al Perú en un *hub* clave para el comercio con Asia.

Toda esa visibilidad, sin embargo, nos puede convertir en víctima colateral de la guerra comercial. Por ello, la estrategia que adopten nuestras autoridades será determinante. No perdamos de vista que la relación comercial con EE.UU. también es vital para nuestra economía. Y tampoco soslayemos el impacto que podrían tener los aranceles en el precio de *commodities* como el cobre, el oro y la plata.

Hoy, es aconsejable que el Perú se mantenga como un país neutral, abierto a la inversión directa mixta y que no represente ninguna amenaza geopolítica. Ese parece el curso de acción más razonable, aunque, incluso así, será difícil evadir los coletazos de una guerra en la que, de otro modo, tendríamos poco que hacer. ■

SALUD Y BIENESTAR ESTE VERANO, CON QUERERTE SANO

La última fecha del Pacífico Fest se llevó a cabo en el sur chico, gracias a Quererte Sano, la plataforma gratuita de Pacífico que brinda información sobre salud, bienestar, prevención, retos y clases para cuidarte mejor.

El evento, abierto a todo el público, se realizó en el balneario de Punta Rocas, donde se dispuso una estación dermatológica para la revisión de piel y lunares con especialistas, así como también se disfrutó de una mañana llena de energía, música y diversión con Siclo y su novedosa clase de cycling. Además, los asistentes disfrutaron de juegos con lindos premios veraniegos y snacks saludables, haciendo de esta jornada una experiencia inolvidable para los asistentes.

BIENESTAR FÍSICO, MENTAL Y EMOCIONAL

Quererte Sano, es la plataforma gratuita de Pacífico que busca promover el bienestar físico, mental y emocional de los peruanos, con recursos y programas diseñados para apoyar un estilo de vida saludable para toda la familia. En ese sentido, cuenta con clases en línea, retos de entrenamiento y alimentación, consejos para vivir mejor, así como un conjunto de herramientas para promover la salud de todas las personas en diferentes etapas de vida: bebés, niños en crecimiento, deportistas, futuras mamás, adultos mayores, etc.

El renovado portal web incluye también información detallada sobre los programas que Pacífico ofrece a sus asegurados, como lo son "Siempre Sano", enfocado en la atención de enfermedades crónicas como asma, diabetes, hipertensión arterial y dislipidemia; "Tan Fuertes Como El Hierro", dirigido a la prevención y control de la anemia infantil; "Control del Niño Sano", que ofrece servicios orientados a prevenir enfermedades o detectarlas antes que se manifiesten



en los bebés o niños; "Maternidad" que brinda consultas médicas prenatales, cursos de preparación para el parto, beneficios ambulatorios y hospitalarios; y otros como chequeo preventivo, vacunación, nutrición, salud mental y más. También cuenta con herramientas y calculadoras de salud en línea para que todos los usuarios puedan evaluar y monitorear su salud. Este, representa un esfuerzo integral para cada persona que decida empezar a cuidar su salud y la de su familia.

OLAS Y SOL

La playa Punta Rocas, al sur de Lima, fue la elegida por Pacífico para realizar su último festival del verano. Este balneario, conocido por sus olas y su espíritu deportivo, reunió a grandes y pequeños. Así, se realizaron charlas sobre deporte, nutrición, exposición al sol y se brindaron herramientas enfocadas en el bienestar de personas en distintas etapas de sus vidas. ■

Para más información ingresa a:

querertesano.pe



Paola Carranco,
CEO de Talentlab.



Ana Cecilia Akamine, CEO de Financiera Confianza.

EVENTO CORPORATIVO

UNA CULTURA PARA LA IA

El pasado miércoles 19, en el hotel Pullman Lima San Isidro, se realizó "Cultura y liderazgo en la era de la IA: Construyendo las organizaciones del futuro", un evento organizado por Talentlab y SEMANAeconómica. En un contexto donde la Inteligencia Artificial está transformando la gestión humana, el encuentro reunió a líderes empresariales para analizar cómo las empresas pueden integrar la tecnología sin perder el enfoque humano.

El evento contó con la participación de Ana Cecilia Akamine, CEO de Financiera Confianza; Karim del Águila, People & Organization Head Perú & Ecuador de Siemens; Luis Del Castillo, Corporate

Talent & Culture Executive Director de Belcorp; y Paola Carranco, CEO de Talentlab. La moderación estuvo a cargo de Eduardo Prado, Jefe del Content Lab de SEMANAeconómica. Los voceros compartieron estrategias para potenciar la colaboración entre IA y talento humano, redefinir las competencias clave en el liderazgo del futuro y construir culturas organizacionales ágiles e innovadoras.

La conversación dejó en claro que la inteligencia artificial no reemplaza el liderazgo, sino que lo transforma. Las empresas que logren equilibrar tecnología y gestión humana serán las que marquen la diferencia en el futuro del trabajo. ■



Luis Del Castillo,
Corporate Talent &
Culture Executive
Director de Belcorp.



Rodrigo Hudtwalcker, Country
Manager de Talentlab; **Viviana
Hurtado**, Directora Regional
de Talentlab; y **Paola Carranco**,
CEO de Talentlab.



Karim del Águila, People &
Organization Head Perú &
Ecuador de Siemens.



Frank López, Gerente Comercial de Grey Enterprises;
Claudia Morón, Gerente General de K-Foods; y **Jaime
Salvatierra**, Gerente Comercial de Smart Factory.



Sofia Carrillo, Jefe de Cultura y Comunicaciones
Perú-Chile de Industrias San Miguel; y **Arantxa
Larco**, Project Manager de Telefónica.

ESTRATEGIA

El reenfoque social que avanza en la minería

La relación de las mineras con las comunidades dejó de ser tarea de una sola área o gerencia. Los KPI de gestión comunitaria empiezan a calar en divisiones como las de RR.HH. o Logística.

Las relaciones comunitarias han dejado de ser tarea exclusiva de un área particular en las mineras con presencia en el Perú. La gestión comunitaria ha pasado a ser ahora un pilar organizacional compartido por cada vez más áreas, tal como sucedió con la sostenibilidad, que hoy se aborda de forma transversal.

El objetivo sigue siendo reducir la conflictividad social en torno a las operaciones, mediante el fortalecimiento de los vínculos con la comunidad e incluyendo a las autoridades. Pero, para lograrlo, ahora las mineras están involucrando áreas que antes no miraban tan de cerca esta problemática. Departamentos como los de Logística, Recursos Humanos o Seguridad están incorporando KPI vinculados directamente con objetivos transversales de relacionamiento comunitario. Y, según Edgardo Cruzado, profesor del departamento de gestión de la PUCP y ex viceministro de Gobernanza Territorial de la PCM, las empresas empiezan a entender que la solución a los problemas que enfrentan en los procesos productivos requiere un trabajo colaborativo.

Hoy, mineras como Gold Fields evalúan detalladamente el progreso de indicadores como la creación de empleos locales, la contratación de empresas de la zona y la generación de puestos de trabajo no mineros. El seguimiento se realiza trimestralmente, de

acuerdo con su VP de Asuntos Externos para las Américas, Domingo Drago.

Otros grandes jugadores del sector consideran también factores como la contribución a proyectos que benefician a la comunidad y el abordaje oportuno de potenciales conflictos dentro de las evaluaciones de *performance* de sus equipos. “Todas las áreas tienen un porcentaje de su desempeño relacionado a un KPI social”, revela el gerente de Relaciones Institucionales y Sostenibilidad de Buenaventura, Carlos Claux.

El cambio descrito ha requerido, además, de una adaptación de las estructuras internas de las mineras. Ello a fin de facilitar la

“Todas las áreas tienen un porcentaje de su desempeño relacionado a un KPI social”

comunicación y tener a todas las áreas alineadas en torno a los mismos objetivos. Las Bambas, por ejemplo, comenzó el despliegue de su nuevo modelo de relacionamiento comunitario a fines de 2024, que implicó el impulso de ocho proyectos articulados por diversas áreas

del negocio y supuso la creación de comités, equipos técnicos y un área de gestión de proyectos. “Lo principal es que todas las personas dentro de la organización entiendan y sean responsables de la gestión social”, enfatiza su VP de Sostenibilidad y Asuntos Corporativos, Claudio Cáceres.

Hasta ahora, los resultados respaldan el esfuerzo de las mineras con presencia en el Perú. Claux, de Buenaventura, atribuye a este cambio que la empresa apenas haya necesitado atender cinco conflictos socioambientales en 2024, de los cuales cuatro ya fueron resueltos. Como referencia, sólo en diciembre de 2024 la Defensoría del Pueblo reportó 101 conflictos socioambientales en todo el país.

Hacia adelante, las mineras buscarán reforzar en los trabajadores la noción de que todos ellos son nexos entre la compañía y las comunidades. Y también con el desarrollo de proyectos que involucren al Estado y permitan fortalecer la relación con las autoridades locales. (MAB)



"Nuestra área de I+D trabaja en Europa y EE.UU."

Oscar Echegaray, gerente de Capital Humano y Asuntos Corporativos de Virú, adelanta los nuevos proyectos de la agroexportadora. Además, comparte su estrategia para fortalecer la cultura en los cinco países donde operan.



Virú tiene operaciones en cinco países (Perú, Italia, España, Francia y EE.UU.). ¿Cómo se aseguran de que su cultura se viva en las filiales extranjeras?

Los principales gerentes de las compañías que operamos afuera salen del Perú. Además, traemos a los gerentes de todo el mundo para talleres de integración y capacitación. [También] hacemos que vengan a las actividades principales, como el aniversario de Virú y Navidad. Así, generamos *engagement* transversal en la corporación.

¿Planean expandirse a otros países?

Más que expansión, es diversificación. Vendemos productos procesados, no materia

prima. Estamos experimentando con nuevas variedades de productos. Tenemos un área de innovación y desarrollo (I+D) bastante agresiva.

¿En qué trabaja hoy esa área?

En ver qué es lo que quieren los clientes. Es decir, nuevas recetas, nuevas muestras. Para eso, nuestra área de innovación y desarrollo trabaja donde está nuestro mercado: Europa y EE.UU. En Perú tiene una jefatura, pero el trabajo está en las ferias internacionales y en mercados donde nuestros clientes venden nuestros productos.

¿Qué novedades veremos de Virú?

No te puedo decir, es un secreto de Estado.

Pero sí estamos buscando nuevos cultivos. Ya estamos cosechando nuevos cultivos.

¿Fortalecerán sus líneas de producción para gestionar esta diversificación?

Siempre buscamos la innovación y la mejora de la tecnología. La idea es entrar a un mercado de diferenciación más que de costos. Entonces, cuando entras en un mercado de diferenciación, inviertes más en tecnología.

¿Realizarán inversiones importantes en los próximos meses?

No. Sin embargo, siempre estamos ampliando nuestras capacidades de producción. (MAB)

DESARROLLO PROFESIONAL

El peso invisible de la edad



María Paz Oliva,
Cofundadora de MBA Perú y *assistant vice president*
de Citi en Nueva York

Vivimos en un mundo donde parece haber una edad "ideal" para todo. Para ascender, para cambiar de industria, para casarse y hasta para tener hijos.

No hace falta decir nuestra edad en voz alta para que influya en cómo los demás nos ven y en qué tan lejos creen que podemos llegar. Se siente en las expectativas, en las miradas, en las oportunidades que llegan o se postergan. Seas joven o experimentado, siempre parece haber una percepción asociada a cuántos años llevas en la cancha.

Cuando eres joven, se te exige demostrar que eres capaz, que no eres sólo "potencial". La juventud se asocia con energía, innovación y adaptabilidad, pero también con inexperiencia. Las oportunidades pueden tardar más en llegar y la credibilidad hay que ganársela. Siempre está esa presión implícita por "validarse", por demostrar que no estás en ese rol sólo por suerte o por tener 'vara', sino porque realmente lo mereces.

Cuando llegas a cierta edad, sin embargo, el péndulo cambia. Lo que antes jugaba a tu favor empieza a ser

cuestionado. La juventud deja de ser una ventaja y se convierte en arma de doble filo: "¿Todavía no ha llegado a tal puesto?" "¿No es un poco mayor para cambiar de carrera?" Pasas de justificar la falta de experiencia a justificar por qué no has cumplido con ciertos hitos impuestos por un cronograma inexistente.

Vivimos en un mundo de líneas de tiempo invisibles, donde parece haber una edad "ideal" para todo. Para ascender, para cambiar de industria, para casarse, para tener hijos. Y, si tu historia no encaja en el molde, pareciera que algo estás haciendo mal. La edad empieza a pesar.

La edad no debería ser una métrica de éxito, porque el crecimiento profesional y personal no es lineal. La experiencia no se mide sólo en años, sino en aprendizajes. La juventud no es sinónimo de falta de criterio y ninguna edad es sinónimo de obsolescencia.

Quizás la clave está en dejar de medirnos por el tiempo y empezar a hacerlo por el impacto que generamos. No nos midamos por los años que vivimos, sino por lo que hacemos con ellos. ■



Maritza Zavala, Head de Personas y Organización de Repsol; **Marlene Negreiros**, Vicepresidenta Corporativa de Talento y Cultura de Grupo UNACEM; **Mónica Correa**, CHRO de Urbanova; y **Eduardo Prado**, Jefe del Content Lab de SEMANAeconómica.

CLUB DEL TALENTO

GESTIÓN DEL LIDERAZGO

Las áreas de Recursos Humanos tienen hoy un reto por delante: formar líderes capaces de ser embajadores de la estrategia de gestión humana de la compañía. Si tienen éxito en dicho objetivo, el resultado impactará en la retención del talento, el buen clima laboral y la cultura organizacional.

Con esa premisa como punto de partida, el I Club del Talento, organizado por Grupo UNACEM, Repsol, Buk, Urbanova y SEMANAeconómica, se llamó "Líderes empresariales: una pieza clave para el desarrollo del talento humano", y se realizó el 27 de marzo en la

Sala SUM de la Torre Begonias en San Isidro.

El evento empezó con el testimonio de Juan Fernando Correa, Presidente de Peruanos por Peruanos, y continuó con un panel conformado por Marlene Negreiros, VP Corporativa de Talento y Cultura de Grupo UNACEM; Maritza Zavala, Head de Personas y Organización de Repsol; y Mónica Correa, CHRO de Urbanova.

El foro concluyó con una exposición de Jilly Silva, Project Manager de Talento & Cultura de Buk Perú, quien compartió información y datos sobre la confianza en los líderes peruanos. ■



Juan Fernando Correa, Presidente de Peruanos por Peruanos y ex Gerente General del Grupo Falabella en el Perú.



Marlene Negreiros, Vicepresidenta Corporativa de Talento y Cultura de Grupo UNACEM.



Maritza Zavala, Head de Personas y Organización de Repsol.



Diego Chirinos, Director de SEMANAeconómica; y **Juan Fernando Correa**, Presidente de Peruanos por Peruanos.



Mónica Correa, Directora de Recursos Humanos de Urbanova.



Jilly Silva, Project Manager de Talento & Cultura en Buk Perú.





Pilita Clark

“¿Qué tal lo hicimos?” Bien, hasta que me preguntaste

Cada vez más empresas buscan retroalimentación de sus clientes. Pero la experiencia que ofrecen estas encuestas suele ser horrible y las respuestas sirven de poco.

La semana pasada descubrí algo inquietante: Google Maps cree que el edificio de apartamentos de Londres en el que he vivido los últimos 19 años está ubicado en una dirección de la que nunca he oído hablar. Si introduces esta otra dirección en Google Maps, aparece una foto de nuestro edificio; lo que podría explicar por qué nuestro correo tiende a extraviarse.

Pero, cuando me conecté a Google para informarle del problema, descubrí algo peor. Antes de que pudiera empezar a escribir mi queja, apareció una pregunta en la pantalla: “¿qué tan satisfecho estás con tu experiencia del servicio de asistencia?”.

Considerando que no había tenido la oportunidad de experimentar el servicio de asistencia en ese momento, es justo decir que estaba insatisfecha. Este fue un punto bajo en lo que últimamente se ha convertido en una explosión de las solicitudes de opiniones de los clientes.

“¿Qué tal lo hicimos?”, pregunta Royal Mail cada vez que entrega un paquete. Ahora que conozco la situación de Google Maps, siento un nuevo respeto por sus esfuerzos. Pero jamás completaré una de sus encuestas ni las demás, que invariablemente llegan el mismo día de la empresa que fabricó lo que Royal Mail entregó.

No me opongo a que las empresas intenten comprender lo que quieren sus clientes, pero muchos esfuerzos digitales están mal diseñados

Del mismo modo, cuando WhatsApp me envía un mensaje instantáneo pidiéndome que lo califique después de descargarlo en mi computadora a través de Microsoft Store, no lo hago. Lo mismo ocurre con los fisioterapeutas, las compañías telefónicas, las librerías y las aerolíneas que me bombardean con este tipo de solicitudes.

Los expertos dicen que no estoy imaginando que las solicitudes de opinión de las empresas se han disparado. “Las encuestas digitales están aumentando porque ahora hay muchas más herramientas disponibles”, afirma la consultora de marketing Roisin Kirby, profesora asociada de marketing en la Nottingham Business School del Reino Unido.

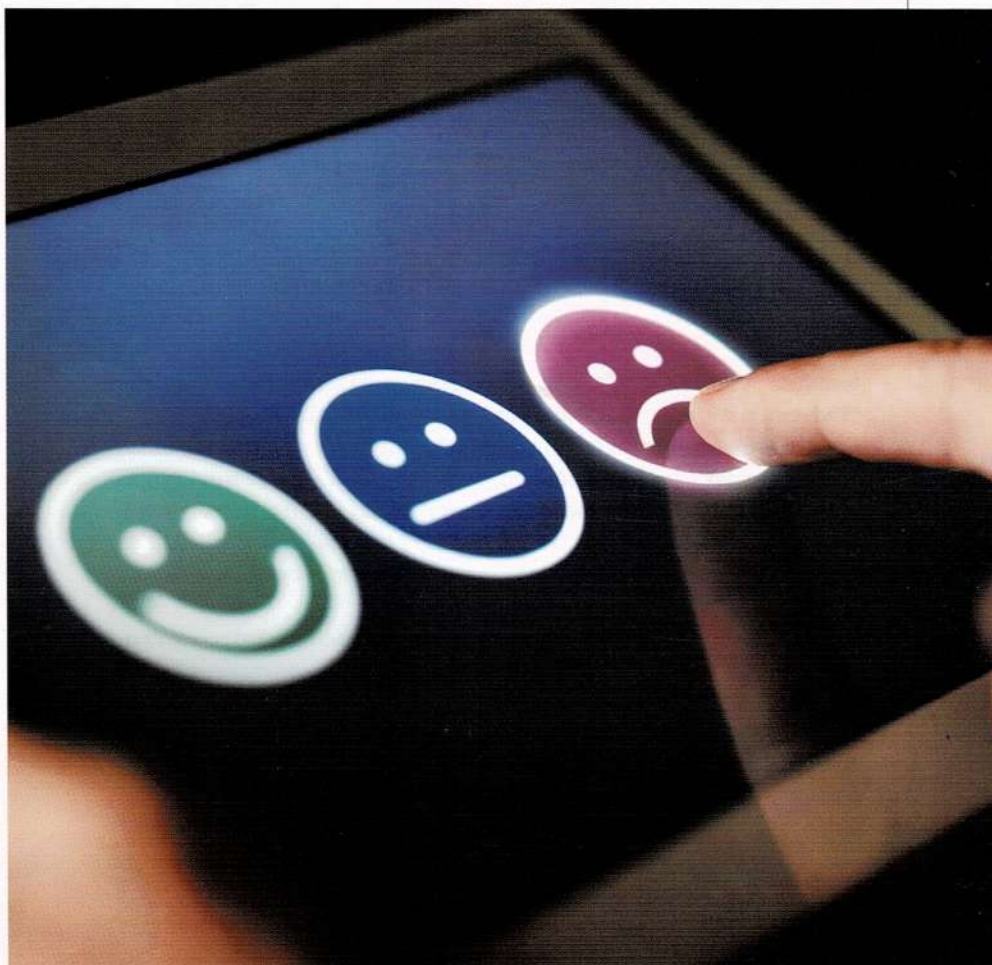
Tampoco es sorprendente que incluso los jefes del sector de la retroalimentación piensen que la situación está fuera de control. “La experiencia de retroalimentación es simplemente horrible”, afirma David Solana, cofundador de Opinator, una plataforma de gestión de la experiencia del cliente. Él sostiene que, debido a la avalancha de encuestas impersonales mal diseñadas, que consumen mucho tiempo, se encuentra con clientes potenciales con tasas de respuesta que rara vez superan el 20% y, en ocasiones, son inferiores al 2%.

Además de la fatiga de las encuestas,

las respuestas que reciben las empresas pueden estar muy sesgadas, porque el único momento en que la gente está dispuesta a dar su opinión es cuando las cosas han salido mal. E incluso más desalentador es que no todas las empresas están preparadas para analizar los datos que recopilan y realmente obtener información útil de ellos.

La plataforma de Solana afirma que puede mejorar las cosas, en parte haciendo que las encuestas de opinión sean breves y más parecidas a participar en un juego, en vez de rellenar un cuestionario. Sus encuestas también están diseñadas para hacer algo que la mayoría no hace: ofrecer a los posibles encuestados algún tipo de beneficio a cambio de su tiempo. Estos beneficios pueden ser pequeños. Una empresa de coches podría ofrecerte, por ejemplo, una lista de música de Spotify con canciones para viajar en carretera, una vez que les digas lo que piensas.

Si bien esfuerzos como este quizá no convenzan a una antirretroalimentación extremista como yo, me recuerdan que las pocas excepciones que he hecho a mi regla de no responder han ocurrido cuando me ofrecen un beneficio. Califico a los conductores de Uber cuando me lo piden, con la esperanza de que aparezca uno la próxima vez que yo necesite que me lleven. Cuando



mis compañeros del servicio de asistencia informática del trabajo me piden que califique su rendimiento después de ayudarme a arreglar un portátil defectuoso, también suelo responder.

Esto se debe a que la encuesta es breve y deja claro que cualquier comentario, bueno o malo, ayuda a mejorar un servicio que probablemente usaré en el futuro. En otras palabras, responder me beneficia.

No me opongo en absoluto a que las empresas intenten comprender lo que quieren sus clientes para poder hacer las cosas mejor. Esto no es nada nuevo

ni polémico. La diferencia radica en que muchos de los esfuerzos digitales inhumanos de hoy en día están claramente mal diseñados.

Imagina qué pasaría si entraras en una cafetería en camino al trabajo y el dueño te entregara un capuchino y te dijera: "¿Qué te parece el café? ¿Recomendarías nuestra cafetería? ¿Qué crees que podríamos mejorar? Tu opinión es importante".

Nadie haría esto en la vida real. Tampoco tiene sentido hacerlo en línea.

FT

JOSÉ ZAPATA, PRESIDENTE DE LA CONFIEP

“Pedir que renuncie el ministro [del Interior] es ponerse en la posición facilista”

El líder de la Confiep fija la postura del gremio frente a la actual crisis de inseguridad. Afirma que la gestión del ex ministro Juan José Santiváñez “capturaba delincuentes que, después, la fiscalía soltaba”.

¿Cuáles son las primeras acciones que está desplegando como nueva cabeza de la Confiep?

En cuanto a la lucha contra la violencia, estamos reuniéndonos con los sindicatos, que son los más afectados. [También] con las micro y pequeñas empresas. Hemos hecho hincapié en la necesidad de combatir con mayor eficiencia la delincuencia.

¿Qué propuestas planteó respecto a este tema la Confiep, en las reuniones sostenidas con representantes del gobierno?

El Estado tiene que articular los diferentes poderes para que no exista la situación por la cual el [ex] ministro del Interior [Juan José Santiváñez] se quejaba. Hacían un gran despliegue policial, operativos, capturaban muchos delincuentes y, después, la fiscalía los soltaba.

Su antecesor, Alfonso Bustamante, felicitó en una carta al exministro Santiváñez por su gestión, a pesar de los cuestionamientos que pesaban sobre él. ¿Comparte esa mirada sobre la gestión de Santiváñez?

Fue una carta protocolar que él envió a un montón de gente; entre ellos, a los ministros. Consideramos que este ministro [Santiváñez] se equivocó en exhibir la carta, como si fuera una felicitación a su labor.

¿Considera, como señala la carta, que el ministro Santiváñez impulsó la participación del privado en temas de seguridad?

Nos reunimos con el ministro permanentemente. Ha habido apertura para escuchar las propuestas. En las reuniones, recibieron propuestas y nos contaron qué cosa estaban haciendo en el ministerio para combatir la inseguridad ciudadana.

La Confiep no exigió un cambio de ministro públicamente, como sí lo hizo, por ejemplo, la Cámara de Comercio de Lima. ¿Lo consideraban innecesario?

Pedimos al Ejecutivo que convoque al Consejo de Estado para que articulen una mejor respuesta. Si la fiscalía suelta a los delincuentes, ese es un problema más grave que la presencia del ministro [...] Desde el primer momento llamamos la atención respecto a que esto se debe combatir con más eficacia. Pedir que renuncie el ministro es ponerse en la posición facilista.

Según los datos de la Encuesta del Poder de SEMANA económica del 2024, siete de cada 10 consideran que el empresariado tiene menos influencia que hace una década. ¿Cree que ese también es el caso de la Confiep?

No, puede ser una percepción de algún grupo de ciudadanos. Estamos activos y los presidentes que me han antecedido han puesto las cosas claras, cuando se tenían que poner.

¿Qué objetivos de corto plazo se traza como nuevo líder de la Confiep?

Por el lado desregulador, se necesita hacer mucho. Muy pronto, el MEF sacará su primer paquete de propuestas desreguladoras de la economía para mejorar el clima de negocios. Para que un proyecto minero salga, pueden pasar 15 años. Eso tranquilamente se puede reducir.

(MAB/JM)

“Estamos reuniéndonos con los sindicatos, que son los más afectados [por la delincuencia]”

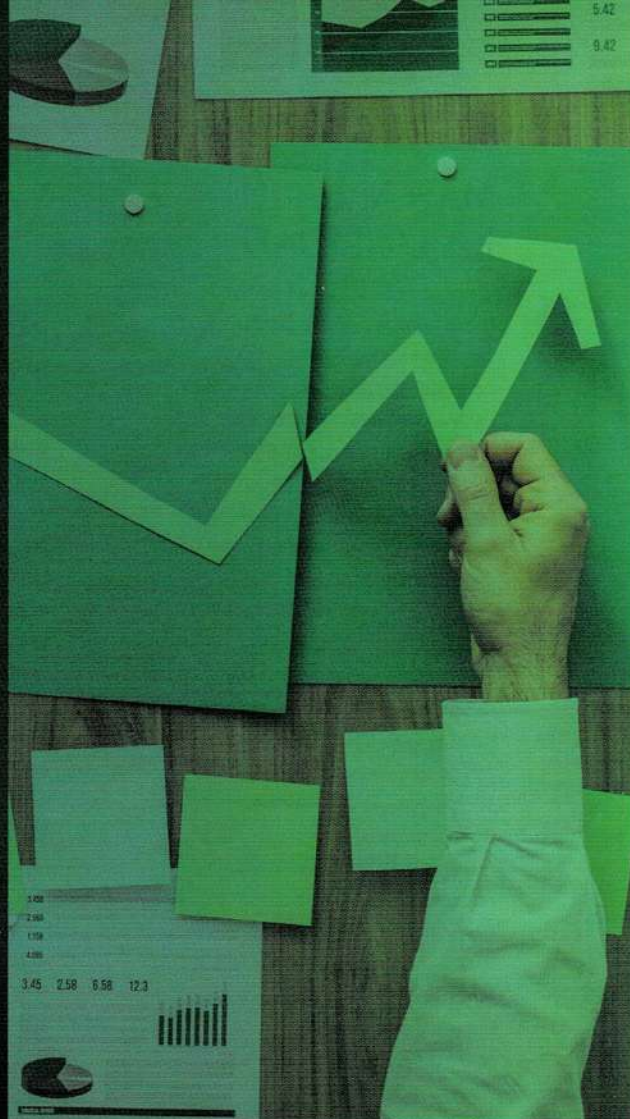




FORO PRESENCIAL

PROPÓSITO CORPORATIVO

Una clave para maximizar el impacto



22 DE ABRIL



8:30 AM



Auditorio del BBVA (Av. República de Panamá 3055)

Hoy, el propósito define hacia dónde apuntan los objetivos financieros, la relación con los *stakeholders* clave y el impacto de una compañía en su ámbito de influencia. Pero su construcción demanda un trabajo integrado, medible y constante de toda la organización. Acompáñanos a descubrir las claves que están marcando la construcción de propósito en el mundo corporativo actual y cómo los líderes del mercado están maximizando su impacto a través de este.

Aliados estratégicos:

BBVA



KOMATSU MITSUBI

VEOLIA

MÁS ALLÁ DE LA UTILIDAD

El Congreso está cerca de aprobar una iniciativa que podría cambiar las condiciones de contratación de las empresas. El Pleno aprobó en primera votación el dictamen que modifica la metodología para calcular el reparto de utilidades, a fin de favorecer a los trabajadores de menores ingresos.

La propuesta, que aún tiene que ser votada por segunda vez, plantea que el 75% de las utilidades se distribuya según los días laborados. El restante 25% se distribuiría según el sueldo. Hoy, la distribución es de 50% por cada concepto. “Los que ganan más tienen funciones más críticas [en la compañía] para generar utilidades. Esta ley ya no favorece ello, sino la cantidad de días trabajados”, explica César Gonzáles Hunt, socio de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría.

La medida sería un incentivo para que los candidatos a cargos de confianza, cuyo salario es más alto y no necesariamente marcan asistencia, exijan que se les pague un salario más alto y así compensar el cambio en el cálculo de la utilidad, advierte Jorge Toyama, socio de Vinatea & Toyama. “Las utilidades son parte importante de la decisión de los trabajadores al momento de contratarlos”, recalca.

En la misma línea de compensar el cambio en la metodología de cálculo, las empresas podrían incorporar la práctica de contabilizar todos los días laborados del personal de confianza, independientemente de su asistencia a la oficina. “Algunas empresas ya contabilizan que el personal de confianza labora todos los días como parte del beneficio al momento de su contratación”, afirma Diego Castillo, socio de Hernández y Cía. (JM)

Vargas Llosa, Milei y Fujimori



Mávila Huertas,
Periodista

Los cambios que permitieron construir las bases de un nuevo modelo económico en el Perú, usualmente atribuidos a Alberto Fujimori, en realidad fueron impulsados por Mario Vargas Llosa.

Hace unos días, en Berlín, el periodista argentino Diego Cabot afirmó que el antecedente más parecido a Javier Milei en América Latina fue Alberto Fujimori. “El primer Fujimori”, acotó, en referencia a aquel que gobernó el Perú entre 1990 y 1995.

Cabot es secretario de redacción del diario *La Nación*, en Buenos Aires. Ambos coincidimos en un viaje de estudios organizado por la Fundación Konrad Adenauer en Alemania, donde el interés que suscita Milei es enorme. Y es que el economista que gobierna Argentina “armado” de una motosierra es un fenómeno global.

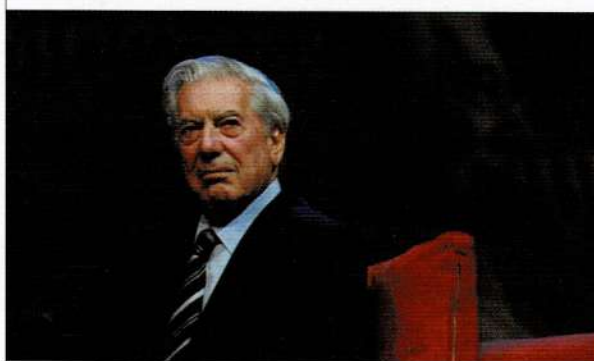
No le falta razón a Diego, cuando propone el paralelismo. A los ojos del mundo, tanto Milei como Fujimori se convirtieron en presidentes en momentos en los que sus países enfrentaban crisis económicas de dimensiones gigantescas. Los dos surgieron como *outsiders* antisistema. Y hay puntos de encuentro entre las medidas que tuvieron que aplicar para hacer frente —entre otros males— a la hiperinflación, como reducir

drásticamente la burocracia estatal e iniciar procesos para transformar economías proteccionistas en espacios donde imperen las reglas del libre mercado. Procesos difíciles, hasta traumáticos, con costos sociales altísimos.

Pero, a propósito de la celebración de los 89 años de vida de Mario Vargas Llosa y de la publicación de ‘Vargas Llosa, su otra pasión’, la biografía política escrita por Pedro Cateriano (Planeta, 2025), es oportuno reconocer que fue Vargas Llosa quien realmente impulsó los principales cambios que permitieron construir las bases de un nuevo modelo económico. Uno impulsado por Vargas Llosa y el movimiento Libertad, que permitió avances notables para la creación de riqueza en el Perú.

A diferencia de Fujimori, Milei siempre dijo la verdad en campaña. Su discurso “anticasta” le dio una victoria histórica sobre el peronismo. Algo muy distinto a lo que sucedió durante la segunda vuelta que enfrentaron Fujimori y Vargas Llosa en 1990, cuando el escritor fue derrotado por ser brutalmente honesto.

La pregunta que Cabot no pudo responder es si el excéntrico Milei puede garantizar el respeto irrestricto a las instituciones democráticas en Argentina. Eso lo alejaría diametralmente de Fujimori, en el balance que sobre él hará la historia. Pero probablemente nadie se habría atrevido a formular esa pregunta, si nuestro escritor más notable hubiese ganado las elecciones. ■



**ESTA
SEMANA**

**ES EL PRIMER CIERRE DE LOS
EFFIE AWARDS PERÚ 2025**



effieAwards
Perú

Ingresa a www.effie-peru.com para
participar de los **Effie Awards Perú 2025**

PRIMER CIERRE: _____ 01 DE ABRIL
SEGUNDO CIERRE: _____ 08 DE ABRIL
TERCER CIERRE: _____ 22 DE ABRIL



Bacus

Perú 21



alacoohperu

SEMANA**económica**

OMG OMNICO**M**
MEDIA GROUP

TikTok



**UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO**

Marketing
Facultad de Ciencias Empresariales